

Performance für Alle mit der PayPal Ratenzahlung

Roman und Franc Arnold gründeten 1985 Rad-Sport-Arnold und verkauften Fahrräder und Zubehör per Katalog. Bald begannen sie mit der Entwicklung eigener Fahrräder und benannten sich in Canyon um, was ihre Vision von Design, Technologie und Innovation reflektiert. 2001 wich der Katalog einem gut sortierten Online-Shop und Canyon entwickelte sich zu einem globalen Unternehmen, das in über 90 Länder liefert. Bis heute haben sie rund eine Million Radsportbegeisterte mit ihren Traumrädern ausgestattet, darunter Performance-Rennräder, Mountain-, City-, Trekking- und neuerdings auch E-Bikes.

ERFOLGSZAHLEN

600%

Im Aktionszeitraum der 0%-Finanzierungskampagne stieg das Payment Volumen via Ratenzahlung um mehr als.**

2X

durchschnittlicher Anstieg des Warenkorbwertes mit Ratenzahlung.**

4X

Nutzungsvolumen nach RATENRECHNER-Platzierung direkt auf den Produkt-Seiten.**

“Eine Zahlung auf 12 Monate aufteilen ist viel komfortabler oder erlaubt einem Kunden eben doch, sich früher ein Canyon leisten zu können.”

– Christian Steyer
Team Manager, Business Development, Canyon
www.canyon.com

ZIELE

Canyon ist sowohl im Spitzen- also auch Hobbysport präsent. Die zunehmende Verbraucherakzeptanz für den Online Erwerb auch hochpreisiger Artikel beflügelte das Unternehmen, während das Direktvertriebsmodell die Kosten niedrig hält. So profitieren nicht nur Fahrradfans, sondern auch Hobby-Sportler von der Canyon Qualität. Canyons Team Manager Business Development, Christian Steyer, bezeichnet diesen Ansatz als „Democratizing Performance“; ein Motto, das sich auch in der PayPal Ratenzahlung widerspiegelt, denn die Kostenverteilung über einen längeren Zeitraum ermöglicht Radsportfans die Optimierung ihres Einkaufs.

ERKENNTNISSE

PayPal ist seit langem für den Checkout von Canyon unverzichtbar und die Ratenzahlung ist eine willkommene Ergänzung. „Der Kunde nimmt, was der Kunde kennt und das ist PayPal“, sagt Steyer. Er schätzt auch, dass die Abwicklung der Ratenzahlung durch die bestehende PayPal-Integration für sein Team wenig zusätzlichen Aufwand bedeutete. Ratenzahlung bietet PayPal-Kunden mehr Auswahl im gewohnten Checkout-Flow* und trägt der allgemein gestiegenen Verbraucherakzeptanz von Kreditprodukten sowie dem Wunsch nach Flexibilität Rechnung. Für Canyon liegt der Nutzen insbesondere im kommerziellen Erfolg. Das Finanzierungsangebot führt sofort zu höheren Umsätzen. „Der durchschnittliche Warenkorbwert hat sich mit Ratenzahlung verdoppelt“, berichtet Steyer. Canyon hat diesen Effekt maximiert, indem sie den Ratenrechner auf ihren Produktseiten hinzugefügt.

RESULTATE

Ratenrechner und eine limitierte 0%-Finanzierungsaktion waren für Radsportfans attraktiv. Das Volumen über Ratenzahlung stieg während der Aktion um mehr als 600% und die sofortigen PayPal-Zahlungen nahmen um 50% zu – ohne damit den Umsatz anderer Zahlungsmöglichkeiten zu reduzieren. Auch in den Wochen nach der 0%-Finanzierungskampagne war das Transaktionsvolumen der Ratenzahlung dreimal so hoch wie zuvor.

Canyon hat sich für die Zukunft viel vorgenommen: urbane Mobilität mit dem Fahrrad fördern, das Einkaufserlebnis optimieren und Fans langfristig binden, ob mit virtueller Fahrradgarage, exzellentem Support oder flexibler Finanzierung. Bei allen strategischen Entscheidungen bezeichnet Steyer Payments als „Meilenstein“.

Oberstes Ziel bleibt es, möglichst vielen Menschen weltweit die Passion für das Rad als Lifestyle zu ermöglichen, eine Vision, die die PayPal Ratenzahlung vorantreibt.

*Vorbehaltlich Kreditwürdigkeitsprüfung.

**Hinweis: Die Ergebnisse basieren auf internen PayPal-Daten von März bis Juni 2021. Die Ergebnisse sind möglicherweise nicht typisch und können je nach Unternehmen erheblich variieren. Zugelassen für den Einsatz in Deutschland, Österreich, Schweiz.

